

PROFESSIONELL BERATEN und WIRKSAM VERKAUFEN

ONLINE WEB-TRAININGS FÜR REISEBÜROS



2 Stunden Online-Power-Trainings



Sofort anwendbarer Wissenstransfer



Kundenbindung

PROFESSIONELL BERATEN und WIRKSAM VERKAUFEN

ONLINE WEB-TRAININGS FÜR REISEBÜROS

Unsere Branche wächst und verändert sich rasanter als je zuvor. Unsere Kunden und Destinationen entwickeln sich täglich. Viele neue Mitarbeiter, teilweise in der Lehre oder im 2. Bildungsweg, sind effizient und nachhaltig auszubilden. Oft haben unsere erfahrenen Mitarbeiter für Einschulungen keine Zeit.

Das TTC hat speziell für diesen Lerngruppen **2-Stunden-Online-Power-Trainings** entwickelt. Diese Trainings sind bewusst nicht auf Interaktion, sondern auf effizienten, sofort anwendbaren, Wissenstransfer ausgelegt. Der Reisende erkennt die Wichtigkeit des Reisebüros, das Reisebüro wird sich seiner Leistung bewusst.

Themen im Kurzüberblick

- Städtereise
- Badereise
- Selbstfahrer-Reise mit
 - dem Campingbus
 - dem Mietwagen
 - dem Hausboot



Das Reisebüro als Garant einer gelungenen Städtereise

Städtereisen ohne professionelle Vororganisation sind zum Glücksspiel geworden. Warteschlangen beim Museum, Time Slots, ausgebuchte Ausstellungen, kein Platz im Restaurant, ... Muss oder kann ich die Sagrada Familia buchen? Welche Veranstaltungen finden in Berlin statt? Wie komme ich ins Hotel und vom Hotel zum Besichtigungspunkt und was kostet das? Was muss ich an Nebenkosten kalkulieren? Kann ich mich allein am Abend aus dem Hotel trauen? Fragen, die den Kunde heute beschäftigen. Es ist kaum mehr möglich, sich einfach ein Eintrittsticket am Eingang zu kaufen oder in ein Restaurant zu gehen, ohne vorher online reserviert zu haben.

- Verschiedene Motivatoren, eine Städtereise zu buchen
- Erstellen eines persönlichen Angebots
- Auswahlkriterien Hotel
- Transfer Flughafen/Bahnhof – Hotel
- Planung der Besichtigungspunkte mit Vorabbuchung
- Verpflegung und andere Nebenkosten
- Event Finders
- Saisonale Problemstellungen
- Die ideale Reiseversicherung

Jeder Kunde hat bestimmte Erwartungen an seine geplante Reise. Die Übereinstimmung dieser Erwartungen mit dem Angebot und der Realisierung bestimmten Zufriedenheits- und Empfehlungsquoten. Je gezielter wir die Erwartungen erfragen und Arrangements im Vorhinein treffen, desto erfolgreicher etablieren wir uns als professioneller Reiseanbieter. Der Reisende erkennt die Wichtigkeit des Reisebüros.

Termine

06.05.2024 von 09.00 bis 11.00 Uhr
13.05.2024 von 13.00 bis 15.00 Uhr

Trainer

Markus Ehrensberger



ANMELDUNG

Das Reisebüro als Garant einer gelungenen **Badereise**

Genuss und Enttäuschung liegen bei kaum einer Urlaubsart näher als beim Badeurlaub. Kunden, aber auch Reisebüros glauben, wir alle haben die gleichen Vorstellungen eines gelungener Badeferien.

Die Ansprüche an Hotels, Strände und vor allem an das touristische Umfeld sind unterschiedlicher, wie sie kaum sein könnten. Der Eine will einen felsigen Strand zum Schnorcheln, der andere große Wellen zum Kiten, der nächste einen schönen, sicheren Pool für die Kinder, ... der Eine will ein nettes Pub zum Abendessen und Abfeiern, der andere Ruhe und Balkonromantik. Eine unendliche Kette an unendlichen Motivationen, die es zu erfragen gilt.

Egal, ob Karibik, Atlantik, Indischer Ozean oder Mittelmeer, die Vielseitigkeit ist überall gegeben, ... und einen Mietwagen kann ich gegebenenfalls auch gleich dazu verkaufen.

- Strandarten: Privatstrand oder öffentlicher Strand, vom Felsstrand bis zum weißen Sand
- Klima, Wetter und Wassertemperaturen
- Dörfliches, städtisches Umfeld oder einsame Umgebung
- Flexibilität durch Transport: Transfer, Mietwagen, Öffis, ...
- Ruhe, Erholung bis Mykonisierung
- Kulturelle Besichtigungen oder reiner Badeurlaub
- Sport und Wellness
- Nebenkosten und Sicherheit
- Zusatzverkaufsmöglichkeiten en masse
- Die ideale Reiseversicherung

Jeder Kunde hat bestimmte Erwartungen an seine geplante Reise. Die Übereinstimmung dieser Erwartungen mit dem Angebot und der Realisierung bestimmten Zufriedenheits- und Empfehlungsquoten. Je gezielter wir die Erwartungen erfragen und Arrangements im Vorhinein treffen, desto erfolgreicher etablieren wir uns als professioneller Reiseanbieter. Der Reisende erkennt die Wichtigkeit des Reisebüros.

Termine

14.05.2024 von 09.00 bis 11.00 Uhr

15.05.2024 von 13.00 bis 15.00 Uhr

Trainer

Gerhard Öfner



ANMELDUNG

Das Reisebüro als Garant einer gelungenen **Selbstfahrer-Reise mit dem Campingbus**

Wenn ich den Nationalpark oder den Campingplatz vorab buche, dann bin ich nicht mehr flexibel? Was mache ich, wenn ich keinen Campingplatz oder kein Motel mehr kriege? Welchen Führerschein brauche ich? Was ist eine komfortable MH-Belegung? Haben wir alle ein richtiges Bett im Camper? Was ist der Unterschied zwischen MH und Van? Wie komme ich zur Übernahmestelle? Was darf ich dort noch unterschreiben, ohne dass mir Zusatzkosten aufgebremmt werden? ...
Egal, ob USA, Kanada, Südafrika, Australien oder Neuseeland. Selbstfahrerreisen stehen im Trend, bei der Familie, bei Honeymooners, bis zu den Extremsportlern.

- Ideale Größe für individuelle Ansprüche/Routen: vom Campervan bis zum MH35
- Ausstattungsvarianten: Outdoor-Dusche bis Slide-out, Fahrradhalter bis Kohle-Grill, ...
- Routingvarianten mit Kostenwirkung
- Führerschein unlimited
- Buchung von Nationalparks und begehrten Campingplätzen
- Bush-Camp oder Campingplatz
- Klima und Wetter: saisonale Problemstellungen
- Die ideale Reiseversicherung

Jeder Kunde hat bestimmte Erwartungen an seine geplante Reise. Die Übereinstimmung dieser Erwartungen mit dem Angebot und der Realisierung bestimmten Zufriedenheits- und Empfehlungsquoten. Je gezielter wir die Erwartungen erfragen und Arrangements im Vorhinein treffen, desto erfolgreicher etablieren wir uns als professioneller Reiseanbieter. Der Reisende erkennt die Wichtigkeit des Reisebüros.

Termine

06.05.2024, von 13.00 bis 15.00 Uhr
07.05.2024 von 09.00 bis 11.00 Uhr

Trainer

Markus Ehrensberger



ANMELDUNG

Das Reisebüro als Garant einer gelungenen **Selbstfahrer-Reise mit dem Mietwagen**

Auf 5 Kontinenten gibt es eine Menge zu entdecken – und das ist mit dem Mietwagen am Schönsten. Mit dem eigenen Mietfahrzeug ist man individuell und flexibel unterwegs. Hier kommt man dem Traum von Freiheit besonders nah! Und trotzdem muss die Reise sehr gut organisiert sein damit sich der Kunde jederzeit sicher und gut aufgehoben fühlt. Wo übernachte ich und was muss ich bereits vorab organisieren? Was darf ich unterschreiben ohne, dass zusätzliche Kosten auf mich zukommen? Wie bin ich versichert? Welches Mietauto bekomme ich? Welche Route ist die Beste?

- Welches Fahrzeug benötigt der Kunde, Ansprüche, Personen, Gepäck
- Routingvarianten – Individuelle Planung eines persönlichen „Roadbooks“
- Zusammenstellung der Reisetage und der Übernachtungen
- Empfehlungen / Buchungen für Sehenswürdigkeiten, Restaurants, ...
- Reisedetails wie Wegbeschreibungen, Entfernungen und Sicherheits-Tipps
- Kaution, Modalitäten der Abholung und Rückgabe, Mindestalter, ...
- Die ideale Reiseversicherung

Jeder Kunde hat bestimmte Erwartungen an seine geplante Reise. Die Übereinstimmung dieser Erwartungen mit dem Angebot und der Realisierung bestimmten Zufriedenheits- und Empfehlungsquoten. Je gezielter wir die Erwartungen erfragen und Arrangements im Vorhinein treffen, desto erfolgreicher etablieren wir uns als professioneller Reiseanbieter. Der Reisende erkennt die Wichtigkeit des Reisebüros.

Termine

14.05.2024 von 13.00 bis 15.00 Uhr

24.05.2024 von 09.00 bis 11.00 Uhr

Trainer

Gerhard Öfner



ANMELDUNG

Das Reisebüro als Garant einer gelungenen **Selbstfahrer-Reise mit dem Hausboot**

Wo sind die besten Reiseziele für einen Hausbooturlaub, wenn ich noch nie auf einem Hausboot war? Welchen Führerschein und welche Erfahrung brauche ich? Wie groß sollte das Boot sein und brauche ich ein Bugstrahlruder? Welche Route soll ich planen und wo lege ich am Abend an? Soll ich am selben Ort das Boot zurückgeben oder nur „Oneway“ fahren? Mit welchen Nebenkosten muss ich rechnen? Darf ich vom Boot aus angeln? Was mache ich, wenn Schleusen auf meiner Route liegen? Wie komme ich zur Übernahmestelle?...

Hausbootreisen werden immer begehrt als entspannender Urlaub für die ganze Familie, Freunde, oder Kollegen – nah beieinander aber dennoch jeder für sich. Gemeinsam können Sie an Bord Ihres Hausbootes essen, baden, feiern oder sich für eine Ruhephase in Ihre Kabine zurückziehen

- Ideale Größe für individuelle Ansprüche/Routen: vom Floating Home bis zum Sportboot
- Ausstattungsvarianten: Bugstrahlruder, Steuerstände, Kabinen, Tankinhalt, ...
- Reiserouten – wie plane ich einen stressfreien Bootsurlaub für meinen Kunden
- Führerscheinfrei oder brauche ich doch einen Bootsführerschein
- Reiseplanung – was sollte dabei besonders beachtet werden
- Übernachten in der Marina, an einem Steg oder einfach Ankern
- Klima und Routen: nützliche Unterlagen und Apps für Routen, Wetter, Schleusenzeiten
- Die ideale Reiseversicherung

Jeder Kunde hat bestimmte Erwartungen an eine Hausbootreise. Die Übereinstimmung dieser Erwartungen mit dem Angebot und der Realisierung bestimmten Zufriedenheits- und Empfehlungsquoten. Je gezielter wir die Erwartungen erfragen und Arrangements im Vorhinein treffen, desto erfolgreicher etablieren wir uns als professioneller Reiseanbieter. Der Reisende erkennt die Wichtigkeit des Reisebüros.

Termine

24.05.2024 von 13.00 bis 15.00 Uhr

15.05.2024 von 09.00 bis 11.00 Uhr

Trainer

Gerhard Öfner



ANMELDUNG

PROFESSIONELL BERATEN und WIRKSAM VERKAUFEN



Zielgruppe

Lehrlinge, Quereinsteiger (2. Bildungsweg), erfahrene Neugierige.

Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt € 120 netto pro Person und pro Termin.
Maximal 25 Teilnehmer pro Termin.

Technik

Das Training wird mit dem Streaming-Tool edudip durchgeführt.

Teilnahmebedingungen

Mindestteilnehmerzahl 8 Personen. Teilnahmegebühr pro Person
und pro Termin zuzüglich 20% MwSt.

Stornobedingungen

Bis zwei Wochen vor Beginn 10%, danach 80%.

Fragen

ttc@europaeische.at

